



## Implementasi Strategi Vrio (*Valuable, Rare, Inimitable, Organization*) Pada Pengrajin Tas Anyaman Kampung Rejoso

### *Vrio (Valuable, Rare, Inimitable, Organization) Strategy Implementation In Rejoso Village Woven Bag Craftings*

Farika Nikmah<sup>1\*</sup>

Halid Hasan<sup>2</sup>

Erlangga Andi Sukma<sup>3</sup>

Becik Gati Anjari<sup>4</sup>

Rizka Rahmawati<sup>5</sup>

1, 2, 3, 4, 5Politeknik Negeri  
Malang, Kota Malang, Jawa  
Timur, Indonesia

\*email:  
farika.nikmah@polinema.ac.id

#### Abstrak

Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini dilaksanakan sebagai wujud kepedulian untuk berkolaborasi dan bersinergi antara insan akademi dan masyarakat, yang diwakili oleh pelaku bisnis usaha kecil. Pengrajin Tas Anyaman Bu Siti merupakan usaha kecil yang berpeluang untuk berkembang dan memberi kesempatan kepada warga sekitar mendapatkan pekerjaan. Kegiatan PkM dilakukan sebagai upaya untuk penguatan sumber daya internal usaha kecil dengan implementasi strategi VRIO. Mengedepankan konsep *valuable, rare, inimitable organization*, kegiatan PkM mencoba memberikan solusi dengan penguatan persepsi pemilik, penguatan produk dan penguatan organisasi. Kegiatan dilakukan melalui penyuluhan, diskusi dan pendampingan dengan terlebih dahulu dilakukan identifikasi masalah yang dihadapi oleh mitra. Hasil kegiatan PkM memberikan dampak pada peningkatan rasa percaya diri pemilik dalam menjalankan bisnisnya, menambah pengetahuan tentang bagaimana membuat produk yang unik, serta pertimbangan efisiensi pada proses produksi untuk mendapat laba yang lebih meningkat.

#### Kata Kunci:

Valuable  
Rare  
Inimitable  
Organization

#### Keywords:

Valuable  
Rare  
Inimitable  
Organization

#### Abstract

*Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) activity is a form of concern for collaboration and synergy between academics and the community, represented by small business entrepreneurs. Bu Siti Woven Bag Craft is a small business that has the opportunity to develop and provide opportunities for local residents to get jobs. PkM activities are an effort to strengthen the internal resources of small businesses by implementing the VRIO strategy. Prioritizing the concept of valuable, rare, inimitable organization, PkM activities try to provide solutions by strengthening owner perceptions, strengthening products and strengthening organizations. Activities through counseling, discussion and mentoring by first identifying the problems faced by partners. The results of PkM activities have an impact on increasing the owner's confidence in running his business, increasing knowledge about how to make unique products, as well as considering efficiency in the production process to get a higher profit.*



© 2022. Published by LPPM STIKOM Tunas Bangsa, Pematangsiantar.

This is Open Access article under the CC-BY-SA License (<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/>). DOI: <http://dx.doi.org/10.30645/v1i1>.

## PENDAHULUAN

Pengrajin Tas Bu Siti salah satu UKM di Kampung Rejoso Kota Batu Jawa Timur, yang memproduksi tas anyaman berbahan dasar plastik. Mulai berproduksi pada tahun 2004, dan langsung mendapat respon baik di pasar untuk produk tas anyaman yang dihasilkannya. Sebelum memproduksi tas anyaman, Bu Siti memproduksi keramik untuk souvenir, namun Bu Siti merasa tidak cocok dengan bidang ini, sehingga pada tahun 2004 ketika ada pendampingan dari PKK Desa Junrejo tentang

bagaimana membuat tas anyaman, Bu Siti tertarik. Berikutnya Bu Siti memberanikan diri untuk memulai usaha membuat tas anyaman berbahan dasar plastik, pada saat itu dengan modal Rp 10.000.000,- dengan menggandeng beberapa ibu-ibu warga sekitar untuk menjadi karyawannya. Bahan mentah diperoleh dari pabrik, proses produksi dilakukan di pabrik kecilnya untuk membuat pola dasar, dan dilanjutkan oleh ibu-ibu sekitar yang bersedia menjadi buruh lepas, yaitu dengan mengerjakan anyaman di rumah masing-masing.



**Gambar 1.** Gerbang Masuk Kampung Rejoso

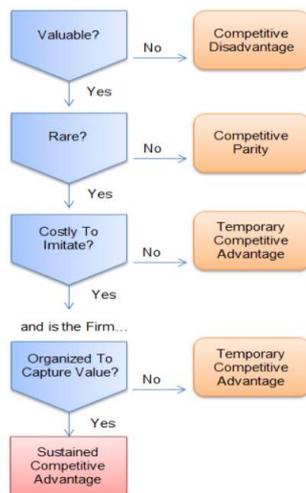
Produksi untuk kerajinan tas anyaman ini, sebagian besar berdasarkan pesanan dan sebagian kecil untuk ditampilkan di gerai sebagai display jika ada konsumen yang berkunjung dan membeli secara eceran. Hal ini dilakukan karena Kampung Rejoso sudah ditetapkan sebagai Kampung Wisata UKM, sehingga terdapat beberapa pengunjung yang datang di Dusun Rejoso untuk mengunjungi UKM-UKM yang terdapat hampir di setiap rumah penduduk, baik secara perorangan maupun rombongan. Umumnya UKM, produksi dilakukan dengan menggunakan alat produksi sederhana dan sebagian besar mengandalkan tenaga terampil manusia (Rozaki et al., 2022). Tas akan dibuatkan plat/dasar anyaman dengan anyaman dasar plastik satu warna, kemudian tas tersebut akan dianyam dengan plastik warna-warni yang lain sesuai dengan pesanan, oleh para buruh anyam dibawa dan dikerjakan di rumah. Masing-masing orang membawa 10 – 20 tas, dan akan dikembalikan dalam bentuk tas yang sudah teranyam sempurna, untuk jangka waktu sesuai dengan perjanjian antara Bu Siti dan para buruh anyam. Harga jual tas berkisar Rp 15.000,- sampai dengan Rp 50.000,- dan upah buruh anyam sebesar 10% per satu buah tas dari harga jualnya. Dalam sebulan Bu Siti mampu memproduksi 200 – 400 buah tas untuk dipasarkan di sekitar Malang Raya dan wilayah Jawa Timur.



**Gambar 2.** Kondisi Pengrajin

Umumnya usaha kecil yang lain, usaha Bu Siti merupakan usaha perseorangan sehingga manajemen dilakukan dengan sederhana, ringkas, dan tidak menggunakan sentuhan teknologi dan dasar teori apapun (Soedarwo & Hartiningsih, 2021). Semua dilakukan karena kebiasaan, sudah nyaman, dan keengganan untuk berubah menyesuaikan dengan kebutuhan dan perkembangan bisnis dan masyarakat (Singh & Mondal, 2020). Aspek manajemen pada kegiatan PKM ini fokus kepada bagaimana Pengrajin Tas Anyaman Bu Siti dapat *survive* di pasar, terutama jika dikaitkan dengan semakin ketatnya persaingan serta bagaimana usaha kecil ini dapat tetap menjalankan bisnisnya di masa pandemi seperti sekarang ini, yang kita semua belum dapat memastikan kapan berakhir. Menggunakan strategi VRIO (Nikmah, Rahmawati, & Sukma, 2021); (Kaukab et al., 2019), dicoba digali apa yang menjadi kelebihan dari sumber daya internal yang ada di usaha Bu Siti ini, sehingga memberikan keunggulan kompetitif yang kuat diantara pesaingnya.

Permasalahan yang dihadapi oleh Usaha Bu Siti digambarkan pada kerangka sebagai berikut:



**Gambar 3.** Kerangka Kerja

Menggunakan analisis VRIO (*Valuable, Rare, Inimitable, Organization*) sebagai strategi *resource based view* (Barney, 1991) untuk menganalisis sumber daya internal organisasi. *Valuable* diartikan bahwa sumber daya organisasi memiliki nilai lebih sehingga memberikan organisasi peluang untuk mempertahankan diri dari persaingan serta mampu memberikan nilai lebih seperti prestise bagi konsumennya (Sarrami, 2020), *rare* diartikan sumber daya yang dimiliki organisasi dinyatakan langka, bahwa jumlahnya terbatas dan hanya sedikit organisasi yang mampu mengakses (Rengkung, Pangemanan, & Sondak, 2017). *Inimitate*, sumber daya yang sulit untuk ditiru. Organisasi lain tidak mampu meniru, baik dengan melakukan duplikasi ataupun menyediakan produk atau layanan yang sebanding/mampu menggantikannya (Na & Kang, 2018). *Organization*, kemampuan organisasi untuk dapat mengelola keunggulan-keunggulan sumber daya (*valuable, rare, inimitate*) yang dimiliki berupa kebijakan, peraturan atau prosedur yang dapat melindungi sumber daya (AlQershi et al., 2020).

## METODOLOGI

Kegiatan pengabdian dilaksanakan dengan metode partisipatif, yaitu suatu metode yang melibatkan pelaku pengabdian untuk berperan serta secara langsung pada kegiatan yang dilakukan oleh

khalayak sasaran (Andriany, 2015). Metode ini dipilih untuk mendapatkan gambaran dan identifikasi yang jelas, sehingga dengan mudah ditemukan permasalahan dari mitra dan selanjutnya dapat ditentukan pilihan solusi yang tepat. Berikut beberapa metode partisipatif yang dilakukan, sesuai dengan permasalahan yang telah disampaikan sebelumnya:

- a) Penyuluhan, agar mitra dapat memahami pentingnya kegiatan sosialisasi produk, menjalin komunikasi dengan konsumen, menghadapi persaingan bisnis, menghadapi perubahan masyarakat dan bisnis, dan inovasi produk.
- b) Diskusi, sebagai kegiatan tindak lanjut dari penyuluhan, yaitu memberikan waktu kepada mitra untuk bertanya, berkeluh kesah, menyampaikan pendapat untuk selanjutnya diberikan saran dan masukan serta solusi atas permasalahan yang dihadapi mitra.
- c) Pendampingan, setelah dilakukan pengarahan dan diskusi bersama, akhirnya ditemukan langkah-langkah yang dilakukan untuk memecahkan masalah.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha kecil Tas Anyaman Bu Siti merupakan satu dari sekian UKM lainnya di Kampung Rejoso. Kampung Rejoso Kota Batu merupakan kampung UKM dimana hampir semua warga memiliki usaha kecil, seperti pengrajin dengan bahan dasar alam (cobek, peralatan dapur dari kayu) makanan dan minuman (aneka kripik dan jamu), dan tekstil (pernak-pernik, souvenir). Tahap awal dilakukan identifikasi atas usaha bu Siti, dengan hasil sebagai berikut:

**Tabel I.** Identifikasi Permasalahan Mitra

Valuable
Tas anyaman bu Siti belum memiliki keunggulan produk dari sisi manfaat sebagai produk yang dapat membantu mengurangi pemakaian kantong plastik. Tas anyaman yang biasa disebut sebagai "anting", seharusnya memberikan nilai manfaat (1) bagi ibu-ibu yang berbelanja di pasar tradisional untuk membawanya sebagai kantong untuk belanjanya sebagai ganti kantong plastik; (2) sebagai kemasan hantaran untuk acara tasyakuran, pernikahan, dan lain-lain; (3) sebagai kemasan produk lokal yang saling menguatkan satu

sama lain.
Rare
Banyak produsen yang memproduksi tas anyaman dengan bahan dasar plastik, sehingga Bu Siti sebagai pengrajin seringkali kewalahan menghadapi persaingan sesama pengrajin tas anyaman.
Inimitable
Kurang mendapatkan ide pada variasi bentuk, warna, desain karena terbatasnya untuk melakukan peningkatan kompetensi dan pengetahuan.
Organization
Tas anyaman bu Siti dikelola dengan manajemen yang sangat sederhana, sehingga rentan dengan ancaman persaingan dan keberlangsungan usaha yang tidak pasti.

Selanjutnya dilakukan penyuluhan, diskusi dan pendampingan untuk membantu mengurai permasalahan yang dihadapi oleh mitra. Tentunya dengan mempertimbangkan kekuatan internal yang dimiliki mitra, dalam arti tidak memaksakan kehendak pelaksana. Disesuaikan dengan kemampuan sumber daya, terutama bu Siti sebagai pemilik, kemampuan adaptasi terhadap perubahan baik teknologi dan alat produksi, dan kemampuan finansial untuk menjaga keberlanjutan program yang telah disarankan.

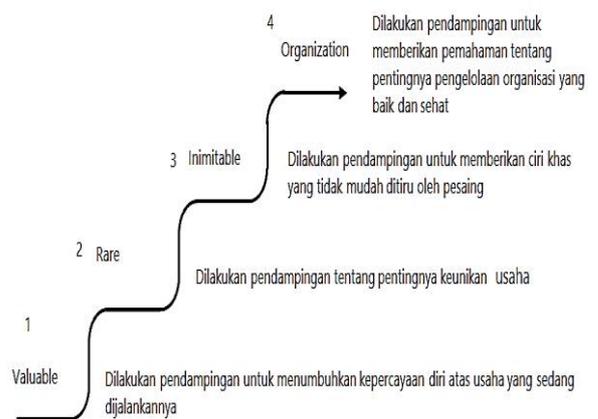
Solusi yang diberikan untuk menyelesaikan permasalahan mitra, dilaksanakan berdasarkan prioritas permasalahan atau permasalahan yang mendasar dan perlu segera diselesaikan. Berdasarkan identifikasi masalah, maka dipandang perlu kegiatan PKM ini dilakukan. Pendampingan sebagai usaha transfer ilmu dan pengetahuan, serta mengingat UKM memberikan kontribusi besar dan nyata dalam membantu mendorong perekonomian masyarakat, terutama di sektor informal. Mengurangi pengangguran karena dapat menciptakan lapangan kerja terutama bagi golongan masyarakat dengan tingkat pendidikan rendah, mengurangi angka kriminalitas, dan yang pasti memberdayakan masyarakat untuk dapat mandiri dan bermartabat dengan usaha yang telah dilakukan. Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka beberapa solusi yang dilakukan adalah:

a) Terkait dengan “valuable” atau nilai manfaat yang harus dimiliki oleh produk yang dihasilkan mitra, akan dilakukan pendampingan akan pemahaman

pentingnya identitas produk dengan tujuan memperkuat merek dan produk.

- b) Menjadikan produk yang dihasilkan memiliki sisi “rare” atau langka banyak cara yang dilakukan. Salah satunya dengan logo pada merek. Diberi pemahaman tentang bagaimana menjaga identitas untuk tetap memiliki nilai lebih/langka dibandingkan dengan produk yang sejenis.
- c) Supaya memenuhi unsur “inimitable”, bahwa produk yang dihasilkan sulit ditiru, memiliki ciri khas akan dibantu untuk memenuhi unsur tersebut, yaitu dilakukan pendampingan dengan mengajak Ibu Siti sebagai pemilik untuk mendapatkan ilmu dan pengetahuan dari narasumber yang memiliki pengalaman lebih tentang bagaimana membuat desain tas yang unik dan memiliki ciri khas.
- d) “Organization” dilakukan dengan memberikan penjelasan dengan diskusi terkait dengan manajemen yang profesional dan sehat, seperti dengan mengatur dan mengelola dokumen bisnisnya.

Secara ringkas, tahapan solusi yang diberikan kepada bu Siti sebagai upaya untuk mempertahankan usahanya pada situasi persaingan yang ketat ini, digambarkan sebagai berikut:



Gambar 4. Tahapan Solusi

## KESIMPULAN

Kegiatan dilaksanakan sebagai upaya untuk memberikan kontribusi kepada usaha kecil serta

sebagai upaya melakukan sinergi dan kolaborasi antara insan akademi dan industri untuk kemajuan dan kesejahteraan masyarakat yang lebih baik. Kerajinan Tas Anyaman Bu Siti merupakan usaha kecil yang berpotensi untuk berkembang dan menjadi solusi bagi warga sekitar sebagai tempat mendapatkan penghasilan. Bisnis yang dilakukan dengan “seadanya” karena terdapat beberapa hambatan yang dihadapi dan kurangnya keinginan untuk mencari informasi, menjadikan tanggung jawab bagi insan akademi memberikan kontribusi untuk keberlanjutan usaha ini. harapan untuk kegiatan selanjutnya, memberikan beberapa strategi bisnis lain untuk diimplementasikan disesuaikan dengan perubahan lingkungan bisnis.

Kesimpulan dibuat dalam satu paragraf tanpa sitasi memuat simpulan akhir serta saran untuk kegiatan pengabdian selanjutnya.

## UCAPAN TERIMA KASIH

Kegiatan ini terlaksana atas dukungan dari UPT P2M Politeknik Negeri Malang serta kerja keras tim pelaksana kegiatan pengabdian dan sambutan yang baik dari mitra.

## REFERENSI

- AlQershi, N. A., Diah, M., Latiffi, A., & Ahmad, W. (2020). Strategic Innovation and Competitive Advantage of Manufacturing SMEs: The Mediating Role of Human Capital. *Quality Innovation Prosperity*, 70-90.
- Andriany, D. (2015). Pengembangan Model Pendekatan Partisipatif Dalam Memberdayakan Masyarakat Miskin Kota Medan Untuk Memperbaiki Taraf Hidup. *Seminar Nasional Ekonomi Manajemen dan Akuntansi (SNEMA)* (pp. 1-10). Padang: Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.
- Barney, J. (1991). Firm Resources and Sustained Competitive Advantage. *Journal of Management*, 99-120.
- Kaukab, M. E., Adawiyah, W., Setyanto, R., & Suroso, A. (2019). Accelerating Small Firms'

Production Process Improvement Through International Market Knowledge and Valuable, Rare, Inimitable, and Organized Resources and Capabilities. *Verslas: Teorija ir praktika / Business: Theory and Practice*, 322-328.

- Na, Y. K., & Kang, S. (2018). Effects of Core Resource and Competence Characteristics of Sharing Economy Business on Shared Value, Distinctive Competitive Advantage, and Behavior Intention. *Sustainability MDPI*, 1-17.
- Nikmah, F., Rahmawati, R., & Sukma, E. (2021). Resource-Based View: Implementation in Indonesia SMEs to Achieve Competitive Advantage. *European Journal of Research and Reflection in Management Sciences*, 13-23.
- Rengkung, L. R., Pangemanan, L., & Sondak, L. (2017). Competitiveness of Small and Medium Firms (SMEs) in Facing ASEAN Economic Community. *International Research Journal of Business Studies*, 123-133.
- Rozaki, Z., Rahmawati, N., Paksi, A., & Pramudya, Y. (2022). Pemberdayaan UMKM dan Kelompok Dasa Wisma Berbasis Teknologi . *PengabdianMu*, 8-16.
- Sarrami, S., Kordnaeij, A., Soltani, M., Yazdani, H., & Hajipour, B. (2020). Strategic Sense-Making and Value Creation in SMES. *Utopía y Praxis Latinoamericana*, 476-491.
- Singh, L. B., & Mondal, S. (2020). Human resource practices & their observed significance for Indian SMEs. *Revista Ecpacios*, 15.
- Soedarwo, V. S., & Hartiningsih, S. (2021). Peningkatan Kualitas Usaha BUMDes Pujon Kidul dalam Mengembangkan Desa Wisata Tangguh di Masa Pandemi. *PengabdianMu*, 496-502.